Nal. poczt. opł. rycz.

TYGODNIK
ZJEDNOCZENIE
ORGAN ZJEDNOCZENIA MIESZCZAŃSKIEGO W KRAKOWIE

Rok I. Kraków, dnia 25 sierpnia 1929. Nr. 32.

Prenumerata wynosi:	Adres Redakcji i Administracji:	Cena pojed. egzemplarza
rocznie . . . . Zł. 10·— półrocznie . . . . „ 5·20 kwartalnie . . . . . . „ 2·60 miesięcznie . . . . . . „ 1·—	Kraków, ul. św. Marka l. 8. Telefon 576.	25 groszy.

Organizacja sprzedaży.

W naukowej organizacji pracy coraz więcej miejsca, poświęcać zaczęto racjonalizacji sprzedaży. Organizacja sprzedaży rozwijać się w czasach ostatnich zaczęła w odrębną niejako gałąź nauki o handlu. U nas, sprawa ta naogół śpi jeszcze i wszechwładną królową i nadal jest rutyną.

Tymczasem niewiele, zdawałoby się, wysilku myślowego na to potrzeba, aby zrozumieć, że dla poprawy sytuacji gospodarczej pierwszą rzeczą u nas, gdzie rąk roboczych nie brak i robocizna jest względnie tania, jest nietyle racjonalizacja wytwórczości, ile — sprzedaży.

Cóż z tego bowiem, że wytwarzać będziemy coraz więcej, jeśli nie potrafimy produkcji sprzedać? Pod względem zaś umiejętności sprzedaży stoimy jeszcze, bardzo daleko w tyle za narodami handlowo wyćwiczonemi, jak Anglicy, Niemcy, Amerykanie i in. Zdolności nam nie brak, dobrych chęci również; brak tylko wiedzy i wyszkolenia.

Musimy więc organizować kursy, gdzie młodzi adepci kunsztu Merkurego moglimy kształcić się na umiejętnych i wytwornych sprzedawców. Potrzebna jest nam również odpowiednia literatura, ze znajomością rzeczy i zmysłem pedagogicznym opracowana.

Ileż zaś nastręcza się tu ważnych i ciekawych niezmiernie tematów. Weźmy np. sprawę warunków, jakim sprzedawca, by zadaniu swemu sprostać, pod względem umysłowym, moralnym i fizycznym musi odpowiadać.

Obok kardynalnego warunku zamiłowania do swojego zawodu, ileż właściwości musi w swej osobie dobry sprzedawca skupić! Trzeba mu niemałej dozy nieugiętości, skojarzonej jednakże z budzącą sympatję uprzejmością, wiele taktu, by natarczywością nie rozdrażnić klijenta, sporo dbałości o dobrą prezencję i gust w ubraniu, które budzą zaufanie nietylko do sprzedawcy, ale i do firmy, które on reprezentuje; mieć trzeba dużą dozę pewności siebie obok wielkiego daru przekonywania; dużo wytrwałości i jaknajwięcej udzielającego się innym entuzjazmu oraz radości życia; trzeba rzecz jasna, znać poza tem doskonale swą firmę i towar sprzedawany, gusty i kaprysy publiczności, stan rynku krajowego i zagranicznego, zakres pracy firm konkurencyjnych i t. d.

Albo inna kwestja. Czy istnieje u nas dobry podręcznik, traktujący wyczerpująco o różnych sposobach i metodach sprzedaży, ze ścisłem zdefinjowaniem odnośnych zadań, uprawnień, obowiązków i odpowiedzialności różnego rodzaju przedstawicieli handlowych, ajentów, podróżujących, akwizytorów, komisjonerów, koncesjonarjuszy, składów głównych, ekspozytur, filij, składów konsygnacyjnych i t. d. Prasa, przy najlepszych chęciach, książek takich ani kursów nie zastąpi. Może ona podkreślać tylko istniejące potrzeby, wywoływać inicjatywę, wskazówki atoli jej będą zawsze dorywcze tylko i fragmentaryczne, niby migawki kinematograficzne.

Sprzedaż, pamiętać należy, nie jest to tranzakcja ekonomiczna tylko, ale i psychologiczna jednocześnie.

Istnieją wprawdzie wypadki, gdzie klijent poszukuje sam towaru, tak, że wystarczy z założonemi rękoma oczekiwać na jego zgłoszenie się. W większości jednak wypadków musi towar poszukiwać nabywcy. I rzeczą odpowiedniej organizacji sprzedaży jest właśnie staranie się o to, aby domniemany nabywca (klijent in spe), potrafi ocenić wartość ofiarowanej usługi, którą się chce wymienić na pieniądze, aby powziął o niej wiadomość i został wreszcie skłoniony do dania wzamian za nią gotówki, którą rozporządza.

Jednym ze sposobów otóż — na szeroką skalę stosowanym do celu takiego w Ameryce jest system „follow — up“.

W dosłownem brzmieniu wyraz ten oznacza: „ścigaj aż do skutku“. System ten pozwala prowadzić systematycznie i aż do końca zadzierżgniętą w odpowiednim momencie perspektywę zdobycia nowego klijenta. Przypuśćmy, że do firmy zwróci się ktoś listow-

nie o nadesłanie katalogu. Oto i nowy domniemany w przyszłości klijent. Sporządza się dlań przedewszystkiem specjalną kartkę i notuje nazwisko, adres i charakter zadzierzgniętego stosunku, poczem rozpoczyna się odpowiednio stopniowaną kampanję. Dajmy na to, że na posłany katalog adresat nie reaguje. W określonym terminie wysyła się odpowiedni cyrkularz lub schematycznie zredagowany list i dajmy na to przychodzi odpowiedź odmowna. Wtedy bada się przyczyny odmowy i posyła list bardziej szczegółowy, odpowiednio wyargumentowany. Nadchodzi moment, gdy jedno z dwojga: albo klijent in spe jest „upolowany", albo sprawę odkłada się jako pogrzebaną ad acta.

Kartki takie składają się na kartotekę, przyczem zapomocą odpowiednich urządzeń ma się w ewidencji daty, w których sprawa ponownie ma być podjęta, aby tak lub inaczej pchnąć ją o jeden dalszy etap naprzód.

Przed połączeniem rzemiosła

z całej Polski.

W dn. 8 i 9 września odbędzie się w Poznaniu pierwszy ogólnopolski zjazd przedstawicieli organizacyj rzemieślniczych, co ma oczywiście niemały związek z szybkiem powstawaniem w ostatnich czasach Izb rzemieślniczych. Celem Zjazdu jest uzdrowienie stosunków, panujących w rzemiośle, które dotąd jeszcze nie posiadało wspólnej organizacji, jednocząc się tylko w ramach przestarzałych cechów, które dziś już nie są w stanie obronić interesów zawodowych swych członków.

Wobec tego, że rzemiosło polskie w latach ostatnich ucierpiało silnie właśnie wskutek braku jedności, należy przypuszczać, iż Zjazd poznański będzie obesłany bardzo licznie.

PROWIZJA

przedstawiciela handlowego.

Pytania poruszone w nagłówku, mają znaczenie zasadnicze dla zawodu przedstawicieli handlowych. Są one poczęści uregulowane przepisami kodeksów handlowych, obowiązujących w Małopolsce i b. zaborze niemieckim, o ile zaś chodzi o b. Kongresówkę, to są one unormowane zwyczajami handlowemi, jak również judykaturą sądów handlowych.

Roszczenie przedstawiciela handlowego do prowizji powstaje, kiedy za jego pośrednictwem tranzakcja handlowa doszła do skutku, względnie jeżeli firma bezpośrednio zawarła tranzakcję z klijentem z terenu, należącego do obrębu działalności danego przedstawiciela. Z tego wynika, że roszczenie do prowizji ma miejsce jeżeli firma, otrzymawszy zlecenie od swego przedstawiciela, przyjęcie tegoż zlecenia do wykonania potwierdza bądź przedstawicielowi, bądź klijentowi. Jednakowoż w tej fazie roszczenie do prowizji ma tylko charakter warunkowy, a staje się ono bezwarunkowem na skutek wykonania interesu, to znaczy dostarczenia towaru i otrzymania zapłaty. Tem niemniej jednak przedstawiciel handlowy ma tytuł do roszczenia o prowizję, nawet jeżeli towar nie został dostarczony, w wypadku gdy zaniechanie dostawy nastąpiło z winy dostawcy, a ten na usprawiedliwienie swego postępowania nie może się powołać bądź na siłę wyższą. bądź na ryzyko dostawy z powodu zmiany położenia materjalnego odbiorcy.

Te zasady, dotyczące powstania roszczenia do prowizji, mogą być w pojedynczych wypadkach zmieniane na skutek umowy pomiędzy domem a przedstawicielem handlowym.

Prowizja, do której w ten sposób powstał tytuł, staje się płatną, zależnie od umowy, z upływem półrocza, kwartału lub miesiąca, w którym uskutecznioną została przez klijenta. Jeżeli klijent w danym okresie uiścił tylko część należności, to w tym samym stosunku jest płatną i prowizja.

Prowizja, przypadająca z obrachunku przedstawicielowi handlowemu winna być niezwłocznie wypłacana przez dom zastępowany.

W jaki sposób i kiedy ma być wypłacana prowizja jeżeli pokrycie zostało przed odbiorcę towaru uiszczone wekslami, to o tem obowiązujące kodeksy handlowe wyraźnie nie mówią. Z punktu jednak praktyki życiowej należałoby stanąć na stanowisku, że w razie pokrycia wekslowego prowizja jest płatna nie po uiszczeniu wekslu, lecz po otrzymaniu tegoż. Na uzasadnienie tej tezy można powołać się na okoliczność, że dom, otrzymujący pokrycie wekslowe z reguły je u siebie nie przechowuje, lecz je dyskontuje, względnie sam używa jako środek płatniczy. W ten sposób weksel staje się dla domu zastępowanego równoznacznym z gotówką. Na stanowisku przytoczonem stawały niejednokrotnie Izby przemysłowo-handlowe niemieckie i austrjackie, wydając opinję, że o ile sprzedaż dozwolona jest na weksle, to prowizja przedstawiciela handlowego staje się płatną po otrzymaniu tychże.

Zagadnienie prowizji przy pokryciu wekslowem jest niezmiernie aktualne obecnie dla przedstawicieli handlowych wobec rozpowszechnienia się nabywców towaru prawie wyłącznie na długomiesięczny kredyt. Przedstawiciel handlowy, nie rozporządzający naogół kapitałem obrotowym, pokrywa z wpływów prowizyjnych swe wydatki handlowe i domowe. Nie ma więc możności oczekiwania z prowizją, aż do czasu wpływu wekslii. W interesie domu leży też, aby jego przedstawiciel mógł się intensywnie oddawać pracy akwizycyjnej i wszelkim czynnościom, związanym z działalnością przedstawiciela handlowego. Winien przeto dom, jako z reguły materjalnie silniejszy, iść swemu przedstawicielowi na rękę, zapewniając mu możność egzystencji przez wypłatę

Statystyka rzemieślnicza.

Wszystkich warsztatów rzemieślniczych liczy Polska około 320.780, a pracujących w rzemiośle 883.670. Do najliczniejszych zawodów zaliczają się cechy działu spożywczego (piekarze, cukiernicy, rzeźnicy i t. d.) 184.000 i szewskiego, który liczy 204.840 pracowników, potem następują kowale 108.910, krawcy 106.450 i stolarze 64.390 pracujących. Uczy się rzemiosła 260.000 uczni w 321 tys. warsztatów.

Roczna produkcja rzemiosła polskiego przedstawia wartość przeszło 4 miljardów złotych.

Również w życiu spółdzielczem biorą rzemieślnicy dość znaczny udział. W r. 1924, na 2052 różnych spółdzielni z 738.724 członkami, było 911 spółdzielni, w których pomiędzy innymi członkami rzemieślników było 70.761, a w r. 1928 z 3.219 spółdzielni o 1.056.728 członkach już było 1.388 spółdzielni, w których pomiędzy innymi członkami rzemieślników naliczono 123.245 osób. Przybliżona suma udziałów i wkładów rzemiosła wynosi 26 milj. złotych. Kredyty udzielone rzemieślnikom w ciągu roku, dosięgały sumy blisko 100 miljonów.

Rzemiosło dotychczas korzysta zbyt mało z opieki państwowej i kredytów udzielonych z funduszów państwowych, co się najlepiej uwidacznia, biorąc pod uwagę wartość produkcji rzemieślniczej i liczby pracowników niewspółmiernych z dotyczasowem popieraniem tegoż. W zakresie pracy społecznej dowiadujemy się, że rzemiosło utrzymuje 100 burs; w tem chrześcijańskich 47 męskich i żeńskich o 3081 wychowankach, 9 żydowskich, a o 44 brak jest bliższych wiadomości. Szkół dokształcających było w r. 1922 — 197, uczni 17.576, a w r. 1928 — 609 i 80.654 uczni, szkół normalnych 55 i uczni 4.084 i 97 i 13.054 w tych samych latach. Szkoły dokształcające są przeważnie komunalne (546) lub społeczne (54). — Normalne dzielą się na 58 społecznych, 32 państwowe i 7 komunalnych.

Prasy rzemieślniczej było w roku 1872 jedno wydawnictwo („Gazeta Przemysłowo-Rzemieślnicza"), w roku zaś 1925 było wydawnictw 26, przy nakładzie rocznym 2.701 tysięcy egzemplarzy, gdy w roku 1928 — posiada rzemiosło 36 wydawnictw z 3.042 tys. egzemplarzy nakładu rocznie.

Polityka rzemiosła w Polsce idzie w trzech kierunkach. Przedewszystkiem w dziedzinie organizacji społecznej samego rzemiosła należy zanotować pocieszający bądź co bądź fakt uporządkowania organizacji rzemiosła w Polsce przez wprowadzenie w życie nowej ustawy o prawie przemysłowem. Ustawa wspomniana, mająca na celu ujednostajnienie przedtem obowiązujących w różnych dzielnicach Polski ustaw, jest z natury rzeczy dziełem kompromisu. Posiada też wiele niejasności i luk i nie znalazła należytego oddźwięku w sferze rzemieślniczej. Niemal połowa rzemieślników w Polsce protestuje przeciwko wprowadzeniu przez ustawę ich zdaniem zbędnego ograniczenia wolności uprawiania zawodu (dowód uzdolnienia). Nie zadowalają naogół rzemieślników małe kompetencje samorządu gospodarczego, reprezentowanego przez Izby Rzemieślnicze. Naogół dążeniem rzemieślników jest znowelizowanie ustawy.

Z kolei kwestją pierwszorzędnej wagi jest zaopatrzenie rzemiosła w tani surowiec i kredyt pieniężny. Niestety, środki udzielane dotychczas rzemiosłu przez państwowe agendy finansowe są zbyt małe, aby rzemiosło mogły uzdrowić. Zasilenie rzemiosła nowemi wykwalifikowanemi kadrami czyli organizacja wychowawcza rzemiosła jest sprawą, której wagę dla rzemiosła zbyteczne byłoby podkreślać.

Redakcja

przyjmuje strony w poniedziałki i czwartki od godziny 6—7.

---

prowizji również i po otrzymaniu od klijentów pokrycia wekslowego, nie czekając na wpływ odnośnych weksli. Ze swej strony przedstawiciel handlowy musi się zgodzić na zwrot otrzymanej prowizji w razie niezapłacenia weksli, oczywiście, o ile to niezapłacenie zostało spowodowane z winy domu zastępowanego.

Często mają tranzakcje, oparte na wzajemnej wymianie świadczeń towarowych. Dom dostarcza pewien towar, doprowadzonemu przez przedstawiciela handlowego klijentowi, a ten ze swej strony dostarcza inny towar, służący jako pokrycie. W tym wypadku przedstawicielowi handlowemu należy się prowizja w pełnej wysokości, powinna ona być przytem płatna gotówką. Ta zasada prawana uzasadniona jest osiągniętym przez dom zastępowany wynikiem gospodarczym, który jest taki sam, jak gdyby zapłata za towar została uskuteczniona gotówką. Prowizja należy się przedstawicielowi handlowemu również i w tym wypadku, kiedy naprzykład zapłata ma miejsce w drodze wzajemnego rozrachunku.

Sprawa prowizji od zamówień, dodatkowo i przesłanych domowi przez klijenta, w pierwszym rzędzie zależy od warunków umowy, zawartej przez przedstawiciela handlowego zeswym domem. Jeżeli przedstawiciel handlowy jest przedstawicielem na cały okręg, lub jeżeli umowa przyznaje przedstawicielowi handlowemu wyraźnie prawo do prowizji i od zamówień dodatkowych, to oczywiście, że prowizja należy się bezspornie.

W praktyce mogą powstawać nieporozumienia co do prowizji od zamówień dodatkowych tylko wtedy, jeżeli przedstawiciel handlowy nie jest przedstawicielem okręgowym, lub jeżeli punkt omawiany jest w umowie pominięty.

Dla należytego wyjaśnienia kwestji trzeba przedewszystkiem ustalić pojęcie „zamówień dodatkowych". Są to zamówienia od klijentów, którzy zostali zjednani dla domu przez przedstawiciela handlowego, a którzy następnie, na podstawie pierwszego interesu, udzielają domowi dalszych zamówień. Z reguły więc chodzi w danym wypadku nie o zamówienia dodatkowe, które zostały przekazane przez przedstawiciela handlowego, — albowiem od takich zamówień prowizja bezspornie się należy, — lecz o zamówienia dodatkowe, które wpłynęły domowi od klijenta bezpośrednio. Ponieważ jest rzeczą niewątpliwą, że i do tych interesów. dodatkowych przyczyniła się działalność przedstawiciela handlowego, którego zabiegliwości i staranności dom zawdzięcza klijenta, przeto względy słuszności nakazują, aby i od interesów bezpośrednich dodatko-

Orzecznictwo sądowe.

Moc dowodowa księgi kasowej, ofiarowanej przez adwokata dla wymiaru podatku obrotowego.

Komisja Odwoławcza uzasadniła decyzję swą tem, iż dowód z zaofiarowanej przez adwokata i notarjusza L. S. w Chełmie księgi kasowej został pominięty z tego powodu, że księga ta nie ma mocy dowodowej ksiąg handlowych. Jednakowoż, jakkolwiek jest trafne zapatrywanie władzy, że ustawa o państwowym podatku przemysłowym przyznaje kwalifikowaną moc dowodową tylko księgom handlowym, to jednak z tego bynajmniej nie wynika, by księga kasowa była pozbawiona mocy dowodowej wogóle, a o ile chodzi o wolne zawody, nie prowadzące ksiąg handlowych w szczególności.

Władza wymiarowa ocenia moc dowodową takich ksiąg zależnie od okoliczności konkretnego przypadku i powinna w swej decyzji rozprawić się z odnośnym wnioskiem dowodowym, t. j. podać do wiadomości płatnika, jak i na jakich przesłankach opierając się oceniła ofiarowany dowód. Temu obowiązkowi zaskarżona decyzja nie czyni zadość i z tego powodu Najwyższy Trybunał Administracyjny uznał, że narusza ona formy postępowania ze szkodą skarżącego, gdyż wadliwe uzasadnienie decyzji utrudnia mu obronę w postępowaniu kasacyjnem.

O ile zaś władza pozwana w odpowiedzi na skargę uzasadnia pominięcie dowodu z księgi kasowej zgodnie z zapatrywaniem władzy I instancji tem, że księga kasowa płatnika nie nadaje się wogóle do udowodnienia obrotu, podlegającego podatkowi, ponieważ wykazuje tylko pobrane już wynagrodzenia, a natomiast nie uwzględnia pretensyj należnych, lecz jeszcze niewyrównanych, ani też pretensyj nieściągalnych, to zapatrywanie to jest nieuzasadnione. Według art. 5 punkt 10 ustawy za obrót, podlegający opodatkowaniu, uważa się dla samodzielnych wolnych zajęć zawodowych zarobek brutta. Interpretując pojęcie zarobku brutto, zgodnie z jego określeniem, zawartem w bezpośrednio poprzedzającym punkcie 9 art. 5 ustawy, który zarobek brutto w przedsiębiorstwach przemysłowych, wytwarzających wyroby z cudzych materjałów, określa jako „całkowitą sumę wynagrodzenia pobranego“ uznać należy, iż także zarobek brutto wolnych zajęć zawodowych obejmuje w rozumieniu tej ustawy tylko wynagrodzenia pobrane, a nie także wprawdzie należne, lecz jeszcze niewyrównane. W wypadku, kiedy ustawa o państwowym podatku przemysłowym z 1923 r. przyjmuje zarobek brutto szerzej, mianowicie w punkcie 6 art. 5 ustawy tam wyraźnie zaznacza, że obejmuje ono sumę nietylko pobranych, lecz także należnych wynagrodzeń.

Z tych powodów Najwyższy Trybunał Administracyjny uchylił zaskarżone orzeczenie z powodu wadliwego postępowania (wyrok N. T. A. z dn. 11/IV 1929 r. L. Rej. 922/27 w sprawie skargi Dr. Leonarda Skicińskiego w Chełmie).

Podatki.

Nowa rata podatku majątkowego.

Celem osiągnięcia preliminowanych wpływów budżetowych Ministerstwo Skarbu, uwzględniając jednocześnie konieczność wyrównania między poszczególnemi grupami ciężaru podatkowego, zarządziło dalszy częściowy pobór zaległości z tytułu podatku majątkowego w sposób następujący:

a) dla płatników I grupy kontyngentowej od 5 stopnia wzwyż skali podatkowej — wyznaczono nową ratę w wysokości 1% od wartości majątku, przyjętej prawomocnie za podstawę wymiaru podatku majątkowego;

b) dla płatników II i III grup kontyngentowych od 5 stopnia wzwyż skali podatkowej — wyznaczono nową ratę w wysokości 0.6% od wartości majątku, przyjętej prawomocnie za podstawę wymiaru podatku majątkowego.

Rata ta płatna będzie w terminie do dn. 10 grudnia 1929 r.

W wypadkach sprostowania wartości majątku na skutek odwołań, względnie w drodze nadzoru, należy za podstawę oblicze-

---

wych, otrzymał on prowizję w pełnej wysokości. Uwzględnienie tego punktu widzenia leży zresztą w interesie domu zastępowego, żaden bowiem przedstawiciel handlowy nie mógłby się zgodzić na zastępstwo, nakazujące mu rozwijanie intensywnej działalności celem zdobycia klijenteli i na następną utratę korzyści z doprowadzenia tej klijenteli swemu domowi.

Rozpatrzmy teraz sprawę prowizji w wypadkach, kiedy przedstawiciel handlowy nabywa od swego domu towar na rachunek własny. Prawnie należy się przedstawicielowi handlowemu prowizja za każdą tranzakcję, doprowadzoną do skutku za jego pośrednictwem. Osoba nabywcy jest tu bez znaczenia i zasadniczo od tego rodzaju interesów przedstawieciel handlowy powinien otrzymywać prowizję taką samą, jak gdyby klijentem był nie on, lecz ktoś inny. Żadne względy gospodarcze nie dają powodu do innego stanowiska w tej sprawie, ponieważ w kalkulacji swej firma zgóry uwzględnia prowizję przedstawiciela handlowego i jest dla niej zupełnie obojętną rzeczą, komu dostarcza towar, byle tylko osiągnęła ustaloną przez siebie cenę.

Jakkolwiek opinja prawników w tej sprawie nie była jednolita, ponieważ niektórzy uważali, że cechą zasadniczą przedstawiciela handlowego jest pośredniczenie pomiędzy domem a osobą trzecią, to jednakowoż dziś obszerna judykatura, oraz teoretycy prawa stoją na stanowisku, że przedstawicielowi handlowemu należy się prowizja i przy zakupach dla siebie samego. Stanowisko to jest pozatem życiowo zupełnie logiczne, fakt bowiem, że przedstawiciel handlowy staje się dla swego domu klijentem, nie powinien przysparzać domowi jakichś specjalnych korzyści, większych niż te, które osiąga przy dostawach, klijentom doprowadzonym przez przedstawiciela handlowego.

Oczywiście, że przytoczona tutaj teza nie odejmuje domowi prawa zawarowania sobie w umowie z przedstawicielem handlowym, że temuż nie wolno robić na rachunek własny interesów towarami, przy sprzedaży których pośredniczy, albo też, że przy ewentualnym zakupie na rachunek własny prowizji nie otrzyma. I uznać należy, że takie stanowisko domu mogłoby być uznane za słuszne z uwagi na interesy obsługiwanej przez niego klijenteli, która w osobie przedstawiciela handlowego nie winna spotkać się z konkurentem, korzystającym z dogodniejszych warunków zakupu towarów.

nia nowej raty przyjąć sprostowaną wartość majątku.

O wysokości płatnych kwot będą płatnicy zawiadomieni pisemnie.

W razie nieuiszczenia we wskazanym terminie wyżej oznaczonej kwoty będzie ona ściągnięta przymusowo wraz z karami za zwłokę i kosztami egzekucyjnemi.

Zawiadomienia będą doręczone płatnikom najdalej do dnia 1 listopada 1929 r.

Płatnikom, którzy uiścili pewne sumy ponad płatny dotychczas podatek majątkowy, nadwyżkę zaliczy się na pokrycie należności, przypadających do zapłaty.

Powyższych płatników wezwą urzędy tylko do uiszczenia różnicy, przypadającej jeszcze do zapłaty.

Czytelniku! Ilu Zjednałeś prenumeratorów dla tygodnika „Zjednoczenie"?

W sprawie paszportów.

Ministerstwo spraw wewn. okólnikiem do wszystkich wojewodów i komisarza rządu Warszawy zarządziło, ażeby władze administracji ogólnej wystawiały za opłatą normalną paszporty zagraniczne jednorazowe z terminem ważności 3-miesięcznym przy podróżach do krajów europejskich, 6-cio miesięczne przy podróżach do krajów zamorskich.

Paszporty wielokrotne winny być wystawiane z terminem ważności 6-cio miesięcznym.

Niezależnie od powyższego min. upoważniło wojewodów do udzielania w drodze wyjątku zezwoleń na wystawienie paszportów za opłatą normalną na jednorazowy wyjazd zagranicę z terminem ważności do 12-tu miesięcy, w wypadkach, gdy zachodzi konieczność wydania paszportu z dłuższym terminem ważności, czy to z uwagi na długotrwałą podróż, czy też ze względu na udowodnioną niemożność osiągnięcia zamierzonego celu w normalnym terminie ważności paszportu.

Członkowie Zjednoczenia Mieszczańskiego i Czytelnicy tygodnika popierajcie się nawzajem — kupując towary jeden u drugiego i zlecając wykonanie robót członkom Zjednoczenia Mieszczańskiego.

Dwa tygodnie!

W jednym z poprzednich numerów „Zjednoczenia" przedstawiłem sylwetkę jednego z tych „wyzyskiwanych" przez „majstrów krwiopijców".

Niestety, po upływie kilku tygodni zaledwie, zmuszony jestem poruszyć sprawę, przedstawiającą wartość moralną „wyzyskiwanego" w innym świetle znowu.

Rozchodzi się także o dwutygodniowe wypowiedzenie pracy.

Ponieważ jestto sprawa, która obchodzi cały ogół przemysłowy i rzemieślniczy, powtóre, chciałbym, by te słowa moje doszły do wiadomości tak Sądu pracy jak i Organizacji robotników stolarskich, poruszam tę sprawę publicznie, i pod sąd ogółu podaję.

Najpierw ośmielę się zapytać, dlaczego ustawa, która zmusza pracodawcę do wynagrodzenia 14-dniowego, nie przewiduje i nie stosuje żadnych sankcyj karnych w stosunku do pracobiorcy, który tę ustawę łamie? Wszakże w czasie największego ruchu, najruchliwszego sezonu, robotnik zabiera w sobotę fartuch pokryjomu, i staje do pracy w innej pracowni, gdzie mu dano 10 groszy więcej na godzinę, lub poprostu markieruje chorobę, by swoje własne fuszerki pokończyć.

Czemuż ustawa tu nie wkracza?

Ale nie oto się rozchodzi w tym wypadku. Chcąc uporządkować stosunki w pracowni, chcąc usunąć poprostu anarchję wprowadzoną w niej przez pewne jednostki, zmuszony byłem także i z powodu braku pracy, dać wypowiedzenie swoim pracownikom, z których jeden pracował kilka lat stale, z przerwą, którą sam spowodował, odchodząc bez wypowiedzenia, z miejsca. I od tej chwili wypowiedzenia zaczyna się sabotaż, przedtem tajny, obecnie jawny. Robota, którą w godzinie można zrobić, trwa godzin kilka.

Do tego robotę tak się „morduje" poprostu, że wstawia się do okien **świadomie** połamane szprosy, robi się kwatery krótkie, zwydzierane przy czyszczeniu. Drzwi o 6 cm. za krótkie, pasowanie 1 drzwi 12 godz. z przybiciem cokołu. I mówi się, że i tak zadużo zrobione. Jedną nadświetlnię pasuje się 2 godz. w pracowni, a kwatery 2 od maszyny zbija się 5 godzin. A wszystko dlatego, że „dwa tygodnie i tak przerobię, a on mi zapłacić musi, bo go sąd pracy zmusi do tego".

Przy odbieraniu wykończonej pracy, na zwróconą uwagę, że takie postępowanie jest nieuczciwością, pracobiorca odpowiada cynicznie i wobec świadka: „Co mnie to obchodzi? Już ja was nauczę. Ja wam pokażę. Już ja się przysłużę, że tej roboty wam nie odbiorą".

Notabene roboty, którą sam wykonywał i tak za swoją jak i za pracę drugich współpracowników, był odpowiedzialny według dobrowolnie zawartej umowy.

Dziś tę robotę muszę przerabiać, co mnie narazi na koszta pieniężne, na niedotrzymanie terminu dostawy, koszta i nieprzyjemności z tem połączone. Bo i robota „reperowana" chociaż nowa, swej pełnej wartości po przeróbce mieć nie będzie.

I dlatego z tego miejsca zapytuję: Sąd pracy, Organizację Robotników stolarskich, jak również i Szanowną Redakcję: Co ma w tym wypadku uczynić pokrzywdzony „wyzyskiwacz", aby pokryć swą tak moralną jak i materjalną szkodę? Wyzyskiwacz pracujący 12 godzin na dobę, aby żyć?

Nazwiska danego osobnika nie wymieniam.

Lecz ponieważ sprawa oprze się o sąd, uczynię to po ogłoszeniu wyroku.

Nadmieniam tylko, że tak w „krwiopijcy", jak i w dzisiejszym artykule, fakta są prawdziwe i stwierdzone świadkami.

Sebastjan Wójcik.

17 sierpnia 1929.

Dolarówka 4-proc. pożyczka inwestycyjna.

Z pośród papierów państwowych jedną z najpopularniejszych jest Dolarówka. Pierwsza serja tej pożyczki, wypuszcza w dolarach podczas okresu inflacyjnego, gdy ucieczka od marki polskiej stała się objawem naturalnym, stopniowo zyskiwała sobie chętnych nabywców.

Co 3 miesiące odbywające się ciągnienia, przyczem 2 razy do roku można wygrać 40.000 dolarów jest niemałą przynętą, zwłaszcza dla tych, którzy łudzą się nadzieją, że główna wygrana padnie, więc tak łatwo można się wzbogacić. Również wielkim jest plusem fakt, że nominalna wartość pożyczki była dość niska (5 dol. około zł. 45), a więc dostępna dla szerszych mas. Powodzenie pierwszej serji, gdy po pięciu latach pożyczka podlegała wykupowi, przyczyniło się do powodzenia drugiej serji, do nabycia której przysługiwało prawo przedewszystkiem posiadaczom pierwszej serji drogą wymiany. Niezależnie jednak od odbiorców, rekrutujących się ze sfer mniej zamożnych, którzy raz nabytej pożyczki nie wypuszczali na rynek, gdyż przywiązywali się do numeru, rozwinęła intensywną działalność spekulacja zawodowa, zawierając nietylko tranzakcje kasowe, lecz i na bliższe i dalsze terminy. Skutek był ten, że kurs stopniowo w trójnasób się podniósł w stosunku do wartości nominalnej. Nic więc dziwnego, że ten tak sztucznie podniecony kurs musiał prędzej czy później się załamać.

I rzeczywiście tak się stało. W czasach ostatnich kurs utrzymuje się w granicach 150% ceny nominalnej, co przy pożyczce premjowej nie można uważać za wygórowany.

Subskrypcja pożyczki inwestycyjnej, pomimo, że ogłoszona została w połowie roku zeszłego podczas feryj letnich, gdy lwia część ludności korzystała z wywczasów, miała zupełne powodzenie. Subskrybentami jednak nie byli drobni posiadacze, których nie brakłoby w innej porze roku, lecz spekulanci zawodowi, którzy stali się panami sytuacji. Kurs wprawdzie popędzono do 140%, lecz gdy w nieodpowiednim momencie przystąpiono do realizacji, kurs się załamał. Kryzys w życiu gospodarczym w związku z chronicznym brakiem gotowizny był jedną z przyczyn, tamujących popyt na ten walor, aczkolwiek bardzo korzystny plan wygranych, rzadko spotykany przy tego rodzaju pożyczkach premjowych zagranicznych, winien był zachęcić wielu do kupna.

Niewątpliwie celem rozpowszechnienia tego waloru i zaznajomienia szerszych mas z planem wygranych nie była zorganizowana na szerszą skalę propaganda i to przypuszczalnie mogło być również powodem, że zlecenia na kupno nie napływają do insytucyj bankowych w takim stopniu, jak tego należało się spodziewać. Bo wszak, oprócz prespektu, ogłoszonego rok temu, żadna akcja reklamowa po dziś dzień nie była przedsiębrana. Wprawdzie kurs w ostatnich czasach podniósł się do stu kilkunastu złotych za zł. 100 mominal. (a był zaledwie kilka złotych ponad al pari), to jednak jest stosunkowo niższy od Dolarówki. Nie można ominąć milczeniem faktu, że niesłusznie kurs 4% Prem. Poż. Inwestycyjnej jest niższy od Dolarówki.

Motywy tego twierdzenia są następujące: Dolarówka podlega jednorazowemu skupowi 1 marca 1931 r., a więc nie umarza się.

Inwestycyjna corocznie po zł. 5 miljonów (sztuk 50.000) się uma-

Jak należy odnosić się do przedstawiciela handlowego.

Przedstawiciel handlowy jest czynnikiem twórczym w dziedzinie obrotu towarowego. Nie jest on bezmyślnym wykonawcą zleceń swego mocodawcy, wkłada bowiem w swą pracę inicjatywę własną, opartą o znajomość rynku i potrzeby klijenteli.

Przedstawiciel handlowy nie będzie ofiarowywać towaru, o którym wie zgóry, że nie może mieć żadnych widoków na sprzedaż, natomiast będzie starał się zachęcić klijenta do zainteresowania się artykułem, który może być korzystnym, czy to pod względem ceny, gatunku, lub też jako coś zgoła nowego. W tego rodzaju działalność wkłada przedstawiciel handlowy całą swą inwencję. Dla tego celu musi się on odznaczać inteligencją, aby potrafić przełamać naturalną zupełnie nieufność i niechęć klijenta, który zwykle woli chadzać utartemi drogami, aniżeli szukać nowych bogów.

Ale w każdem przedsiębiorstwie poszukiwanie nowości czy to w metodach pracy, czy to w dziedzinie źródeł pokrywania swego zasięgu na nowe kategorje klijentów, jest niezbędnym warunkiem rozwoju. Sam kierownik przedsiębiorstwa nie ma jednakowoż często możności, albo też nie potrafi wyzyskać należycie możności rozwojowych interesu, zaniedbując nieraz najbardziej pomyślne po temu okazje.

W tych wypadkach przedstawiciel handlowy może stać się nieocenionym pomocnikiem, dającym inicjatywę, podsuwającym świeże pomysły, wyszukującym racjonalne źródła zakupów, ułatwiającym klijentowi korzystne porozumienie się z domem zastępowanym, a często jest on w stanie przedstawić różne możliwości charakteru wręcz rewelacyjnego.

Kupiec światły oraz doświadczony przemysłowiec umieją wykorzystać tę stronę działalności przedstawiciela handlowego, słuchając jego rad i zaznajamiając się bez uprzedzenia z ofiarowanym przez niego materjałem.

Zdarza się jednak dosyć często, że sfery handlowe i przemysłowe, nie doceniając właściwie twórczej roli przedstawiciela handlowego, odnoszą się do niego z pewnego rodzaju lekceważeniem, bez należytego poszanowania dla jego czasu i traktują go niechętnie, jak kogoś, który przeszkadza w normalnym toku pracy. Przy takim stosunku najlepsze nieraz pomysły trafiają na przyjęcie wysoce nieprzychylne, a przedstawiciel handlowy nietylko że nie osiąga ze swego trudu korzyści osobistych, lecz narażony bywa na upokorzenia natury osobistej, całkiem niezasłużone.

Godzi się przeto przytoczyć jako przykład, że na Zachodzie wielkie przedsiębiorstwa rozumieją korzyści działalności przedstawiciela handlowego, zgłaszającego się do nich z ofertami, przepisy, jakie znany dom towarowy Tietza opra-

rza, więc szanse wygrania stopniowo się zwiększają. Przy Dolarówce na miljon sztuk wygrywa rocznie zaledwie 428 sztuk, gdy przy Inwestycyjnej w I półroczu na 450.000 sztuk pada 1230 wygranych, w II półroczu na 425.000 — 1190.

Szanse wygrania przy Dolarówce głównej wygranej: jeden na miljon, przy Inwestycyjnej — jeden na 450.000 lub 425.000.

Wiadomości gospodarcze.

Wygotowanie rdzy.

Obliczono, że szkody, jakie wyrządza rdza, ów wróg nieubłagany żelaziwa, wynoszą rocznie na świecie sumę 500 miljonów f. szt.

Nauka znalazła wreszcie skuteczną na tę plagę broń, w postaci szarego proszku, posiadającego własność, że będąc posypany na rozgrzaną powierzchnię pokrytego rdzą metalu nietylko rdzę rozpuszcza, ale pozostawia doskonale pobieloną (pocynkowaną) powierzchnię.

Środek ten, wynaleziony przez pewnego uczonego kanadyjskiego, a którego skład chemiczny trzymany jest w tajemnicy, wyrabiany jest pod nazwą „Soldo" przez firmę „Soldo Company, Sicilian Housce" (London W. C. 1. Sicilian Avenue).

Sposób oczyszczania polega na tem, że metal rozgrzewa się na płomieniu gazowym do odpowiednio wysokiej temperatury, następnie posypuje się powierzchnię zardzewiałą preparatem „Soldo", poczem po chwili dość silnego dymienia, proszek topi się i powleka powierzchnię polewą cynową.

Preparat znalazł już szerokie w Anglji zastosowanie. Między innemi, wprowadzono go z powodzeniem do Admiralicji, Ministerstwa lotnictwa, Arsenału w Woolwich, Elektrycznych tramwaji w Londynie, tudzież szeregu elektrowni i towarzystw kolejowych.

Meble.

W handlu meblami panuje obecnie zastój oddawna nienotowany. Obroty w r. b. są znacznie mniejsze niż w ubiegłych latach. Ostatnio obroty jeszcze bardziej zmniejszyły się i w związku z tem składy fabryczne i u kupców załadowane są towarami. Krajowa produkcja mebli przez dłuższy czas utrzymywana była na jednym poziomie, jednakże wskutek stale zmniejszającego się zbytu ostatnio została poważnie ograniczona. Niektóre krajowe fabryki mebli przeprowadziły u siebie większe redukcje personalu.

Wypłacalność w tej branży jest słaba, liczba weksli protestowanych bardzo duża. Dalsze prolongaty terminów płatności, wynikających ze starych zobowiązań są stale na porządku dziennym. W ostatnich czasach liczba weksli protestowanych jeszcze bardziej wzrasta. Ceny ostatnio nie uległy zmianie. Przebywamy w kraju kryzys gospodarczy branża to odczuwa w wysokim stopniu. Pomyślnie rozwijający się od niedawna krajowy przemysł meblowy, wskutek znacznie zmniejszonego zbytu i słabej wypłacalności w tej branży znajduje się obecnie w trudnej sytuacji finansowej.

Zapisujcie się do Ligi Obrony powietrznej i przeciwgazowej.

cował dla swych kierowników dla działu zakupów. Są one tak interesujące, że podamy je w całości.

Zalecenia te ujęte są w paragrafy i mają treść następującą:

1) Kieruj niezwłocznie dostawcę lub przedstawiciela, zgłaszającego się do magazynu, do biura ofert. Oferty powinny być tam przyjęte, przyczem przyjmowanie ofert winno z reguły odbywać się przed południem.

2) Nie każ przedstawicielowi handlowemu czekać, o ile można tego uniknąć. Albowiem właśnie czas przedstawiciela handlowego to jego pieniądz.

3) Odnoś się do przedstawiciela handlowego, składającego ofertę, tak, jak to przystoi poważnemu kupcowi. Albowiem przedstawiciele handlowi są to przeważnie dzielni, doświadczeni ludzie. Są to również ludzie kulturalni i wykształceni, odczuwający boleśnie wszelkie lekceważenie i nieposzanowanie.

4) Odnoś się do przedstawiciela handlowego życzliwie i przyjaźnie. W ten sposób skorzystasz napewno więcej, niż gdybyś go przyjął niechętnie. Nie daj przedstawicielowi handlowemu odczuć, że od ciebie i twego uznania zależy, aby mu udzielić zamówienia lub go odmówić.

5) Nigdy nie mów odrazu: „nie mamy zapotrzebowania". Nie mów również zgóry: „ten artykuł jest dla nas bez wartości". Wysłuchaj uważnie treść oferty, a nuż zawiera ona coś nowego i dobrego. Jeżeli jednakowoż stwierdzisz, że oferta nie może cię interesować, nie zajmuj się nią zbyt długo i nie zatrzymuj przedstawiciela handlowego zbędną potrzebą.

6) Nie zapraszaj przedstawiciela handlowego, aby zgłosił się w terminie późniejszym, o ile mniej więcej nie jesteś przeświadczony, że udzielisz zamówienia. Jeżeli zaś umówiłeś się z przedstawicielem handlowym na jakiś określony termin, to bądź punktualnym. Zmuszając bowiem przedstawiciela handlowego do oczekiwania, winien mu jesteś moralne odszkodowanie.

7) Przy dawaniu zleceń postępuj z namysłem i kierując się wyłącznie interesem przedstębiorstwa. Nigdy nie nabywaj towaru li tylko przez wzgląd na znajomość, grzeczność lub stosunki.

8) Udzielając zamówień, czyń to zawsze na piśmie, nigdy zaś ustnie, a tylko w razach nagłych — telefonicznie. W ten sposób zapobiegniesz nieporozumieniom, oraz zaoszczędzisz przykrości przedstawicielowi handlowemu, twojej firmie, oraz samemu sobie.

Warto byłoby, aby przepisy te, nacechowane wysoką kulturą, poszanowaniem pracy i czasu przedstawiciela handlowego, uznaniem jego pożytecznej działalności, oraz przepojone doświadczeniem i mądrością kupiecką, zostały sobie powszechnie przyswojone przez nasze sfery gospodarcze i znajdowały stałe zastosowanie w stosunkach z przedstawicielami handlowymi. A wątpić nie można, że efekt gospodarczy tego byłby pod każdym względem korzystny.

Komunikacja autobusowa.

W Nr. 56 „Dz. Ust. R. P.“ ogłoszone zostało rozporządzenie Ministrów Robót Publicznych i Spraw Wewn. o ruchu na drogach publicznych autobusów, służących do utrzymywania publicznej komunikacji.

Autobusem publicznym w rozumieniu rozporządzenia jest pojazd mechaniczny, nie biegnący po szynach, poruszany przez umieszczony na nim silnik i używany do zarobkowego przewożenia siedmiu lub więcej osób, nie licząc kierowcy.

W autobusach publicznych moc silnika musi być wystarczająca do zapewnienia regularności ruchu nawet przy niezadawalającym stanie dróg. Koła muszą posiadać pneumatyczne obręcze gumowe. Szerokość i długość siedzenia nie powinna być mniejsza niż 0.45 m na każdego podróżnego. Miejsca stojące mogą być urządzane tylko na specjalnych pomostach.

Miejsce dla kierowcy winno zapewniać mu dokładną obserwację drogi i wygodny dostęp do przyrządów kierowniczych i hamulcowych. Wysokość wnętrza autobusów krytych nie może być mniejsza niż 1.5 m, ilość zaś drzwi nie mniejsza od dwóch.

Szczegółowo wyliczone jest zaopatrzenie autobusu publicznego, jak miernik szybkości wraz z przyrządem rejestrującym, wskaźniki kierunku, boczne lustro, gaśnica, apteczka i t. p. Nadto urządzenie autobusów krytych winno zapewniać dostateczne przewietrzanie, oświetlenie oraz ogrzewanie podczas chłodów. W każdym autobusie, jak również w miejscu postoju autobusów ma być wywieszone: rozkład jazdy, taryfa i przepisy dla podróżnych. Autobusy winny być utrzymywane w stanie należytej sprawności technicznej, a personel obsługi winien być czysto przyodziany oraz mieć stosowne odznaki, umożliwiające odróżnienie. Rozporządzenie przewiduje też szereg obowiązków przedsiębiorcy, utrzymującego komunikację autobusami, w stosunku do władzy wojewódzkiej administracji ogólnej, umożliwiających kontrolę; ponadto przedsiębiorca obowiązany jest ściśle stosować się do rozkładu jazdy bez względu na ilość zajętych miejsc w autobusie oraz nie pobierać opłat wyższych niż przewidziane w taryfie. Zakazane jest przyjmowanie większej liczby podróżnych niż wynosi przepisana ilość miejsc, jak również podróżnych w stanie nietrzeźwym i niechlujnych. Zakazane jest zabieranie do autobusów przedmiotów niebiezpiecznych, jak materjały wybuchowe, broń nabita i t. p. oraz zwierząt z wyjątkiem drobnych, które bez niedogodności dla podróżnych mogą być trzymane na kolanach. Największa szybkość autobusu nie może przekraczać 40 km na godzinę. Dla rozwijania większej szybkości winien przedsiębiorca uzyskać specjalne zezwolenie Ministra Robót Publ.

W stosunku do podróżnych, rozporządzenie ogranicza się do szczegółowego wyliczenia szeregu czynności zakazanych w czasie podróży, a mających na celu bezpieczeństwo, ułatwienie pracy personelu oraz wygodę współpodróżujących.

Za przekroczenie przepisów omawianego rozporządzenia przewidziane są sankcje karne, ustanowione w wyżej wzmiankowanej ustawie o przepisach porządkowych na drogach publicznych, a ponadto ustanowiona jest dodatkowa kara na kierowców, przekraczających dozwoloną szybkość.

Autobusy, kursujące obecnie, winny być w ciągu roku dostosowane do wymagań rozporządzenia, jednakże władza wojewódzka może w wyjątkowych wypadkach zezwolić na odstępstwa od poszczególnych wymagań, gdy zastosowaniu się do tych wymagań stoi na przeszkodzie budowa autobusu, zapewniająca jednak w inny sposób bezpieczeństwo oraz wygodę podróżnych.

Termin wejścia w życie rozporządzenia ustalony jest na 1 września 1929 r.

Prosimy usilnie czytelników o wpłacenie zaległej opłaty prenumeracyjnej.

Wydawca: Komitet Wydawniczy przy Zjednoczeniu Mieszczańskiem w Krakowie.
Za Komitet Redakcyjny: Eustachy Gaertner. Redaktor odpowiedzialny: Dr. Marjan Kornecki
Odbito w drukarni „Czasu“ w Krakowie pod zarządem L. Wójcika.